

Wie zijn de (West-)Vlaamse producenten?

Garnaalkroketter als Vlaamse gastronomische specialiteit

Jan-Bart Van In • Hoofdredacteur



Meer nog dan chocolade, bier of frieten, zijn garnaalkroketter een uniek Belgisch of zelfs Vlaams gastronomisch product. Vlaamse bedrijven zijn goed voor ongeveer 70 % van de productie van deze delicatessen. West-Vlaanderen Werkt detecteerde en analyseerde in primeur 18 lokale fabrikanten met zeer uiteenlopende kenmerken en schaalgrootte. De export van onze onvolprezen garnaalkroketter is ook nog eens nagenoeg onbestaande: ons land staat zelf in voor 90 % van de consumptie.

De garnaalkroketter, met de noordzeegarnaal als belangrijkste ingrediënt, is vermoedelijk een Vlaamse uitvinding. Maar schriftelijke bronnen met een sluitend bewijs hiervoor ontbreken. Want in tegenstelling tot de oorsprong van de aardappelkroketter is die van de garnaalkroketter niet gepreciseerd. Het oudst bekende recept van dit gerecht vinden we wel terug in **Het Spaarzame Keukenboek**, een populair kookboek uit 1864 van de gereputeerde **Gentse kok Philippe Cauderlier**.

De garnaalkroketter, als afgeleid product van de noordzeegarnaal, groeide in de tweede helft van de 20^{ste} eeuw uit tot een typisch gerecht binnen de Belgische eetcultuur. Ze wordt vooral geserveerd als exquis voorgerecht en is ook grotendeels (maar alsmaar minder exclusief) gelinkt met de gastronomie van de kustregio. Sinds de jaren '70 van de vorige eeuw is dit voedingsproduct ook een industrieel artikel. Voorheen werd het

alleen thuis of in de restaurantkeukens bereid. Het geheim van een smaakvolle garnaalkroketter zit in de smeulige garnaal-bouillon (fumet of roux), in combinatie met de knapperige korst. Bovendien wil je als consument ook voldoende garnalen in je kroket terugvinden. Deze laatste factor heeft uiteraard een grote impact op de prijsvorming.

Op veel plaatsen in de wereld brouwt en drinkt men bier, bereidt en nuttigt men chocolade en bakt en verorbert men frieten. Maar de creatie en vooral de consumptie van garnaalkroketter is tot op

vandaag een quasi uniek Belgische traditie. Ook in Noord-Frankrijk en in Nederland deed het product zijn intrede, maar die twee markten dekken samen amper 10 % van de totale consumptie van garnaalkroketter, vervaardigd op basis van de grijze noordzeegarnaal. Het overgrote deel is Belgian taste. Onze Noorderburen hebben wel een lange en rijke traditie rond vleeskroketter, maar percipiëren een kroket niet als culinair hoogstaand voorgerecht, als onderdeel van een hoofdgerecht of als tussengerecht: voor hen is het een goedkope snack, genre 'broodje kroket'. Maar met de dure garnaal als basisgrondstof past de Belgische

Mora-Van Geloven fabriceren hun garnaalkroketter in het land van Oranje. In het geval van **Mora-Van Geloven** gebeurt dat in Tilburg, niet ver van de Belgische grens. Dat gaat over een jaarproductie van **anderhalf tot 2 miljoen** garnaalkroketter, die voor **ruim 90 % in België worden verkocht**. Ze zijn goed voor circa 7 % van de Belgische omzet bij Mora. De combinatie Mora-Van Geloven is sinds midden 2015 in handen van het Amerikaanse investeringsfonds TowerBrook. Ze richt zich vooral tot horeca-afnemers, hoofdzakelijk frituren en snackbars. Toch vonden de garnaalkroketter van Mora ook jarenlang hun weg

naar een supermarktklant.

Die relatie is naar verluidt in de tweede helft van 2015 beëindigd.

Mieke De Laat, marketingmanager bij Mora Belgium: "Garnaalkroketter zijn in België een soort culinair-cultureel erfgoed. In Nederland maakt dit type product geen deel uit van het consumptiepatroon.

Uiteraard speelt de prijs daarin een rol. Garnaalkroketter zijn voor Mora het duurste artikel binnen deze productrange."

Stephane Buyens van Hostellerie Le Fox, De Panne



Ik gebruik nog steeds het recept van mijn grootmoeder, die ook kokkin was. De presentatie is iets minder klassiek: vier halve garnaalkroketter op een bordje, met enkele koffielepeltjes pommade van pastinaak. Op de kroketjes leggen we toefjes schuim oftewel 'luchtbelletjes' van citroensap. Smaakt zalig met een glas droge manzanilla sherry."

Bron: www.echtopznlvaams.nl

garnaalkroketter niet in een dergelijk 'banaal' marktsegment.

Iglo verschoof productie van Nederland naar West-Vlaanderen

Opmerkelijk: hoewel België ruim 90 % van de garnaalkroketter consumeert en onze Noorderburen amper 8 %, gebeurt een aanzienlijk deel (ruw geschat 30 %) van de industriële productie van dit speciale voedingsproduct toch in Nederland.

Onder meer grote spelers als **Marine Harvest Pieters** (zie ook *kaderstuk op pagina 40*) en diepvriessnackproducent

Iglo, de Europese marktleider in diepgevroren kant-en-klare visproducten, biedt in haar brede productgamma ook garnaalkroketter aan. Het productieaantal op jaarbasis wil men bij Iglo Belgium in Brussel niet kwijt, maar naar verluidt benadert dit de **1 miljoen stuks**. Die worden voor 100 % in Belgische supermarkten verkocht en dus totaal niet in het buitenland. Het volume aan

garnaalkroketten bij Iglo ligt een stuk lager dan dat van de 5 grootste Belgische aanbieders van dit nicheproduct (zie verder). Het maakt ook minder dan 3% van de Belgische omzet van dit topmerk uit. De productie van de garnaalkroketten die onder de merknaam **Iglo** in de supermarkten verkocht worden, gebeurde vele jaren door een Nederlandse toeleverancier. Maar sinds enkele jaren doet **kapitein Iglo** voor de creatie van dit toproduct beroep op een West-Vlaamse voedingsspecialist.

Ons spuurwerk levert op dat dit over **Eurofreez** in **Poperinge** gaat. Maar dat wil geen van de beide partijen bevestigen of ontkennen. Eurofreez, die vooral bekend staat als producent van diepgevroren frieten en andere aardappelbereidingen, zit overigens in een belangrijke nieuwe expansiefase. (zie verder in dit artikel)

Exportpotentieel

Uit een bevraging bij de Vlaamse producenten van garnaalkroketten (zie verder) blijkt dat deze hun creaties voor 98 % slijten op de binnenlandse markt. **Export** is dus vooralsnog een marginaal fenomeen.

De fabrikanten zetten ook nauwelijks

dernemer **Herwig Dejonghe** (voormalig topman van diepvriesgroep **Pinguin** en zaakvoerder van **Antarctic Foodies bvba**) overtuigd van het exportpotentieel van de Belgische garnaalkroket. Als bezieler en spilfiguur van **BE Delicious** ijvert hij samen met coördinator **Sebastiaan Vanneste** voor een grotere uitstraling van dit

topproduct. BE Delicious is een samenwerkingsverband tussen een aantal (hoofdzakelijk West-Vlaamse) bedrijven en personen die de sterke Belgische eetcultuur willen uitdragen in de

Thierry Mistiaen van Restaurant Triton in Blankenberge::

”Bij de kroketten serveren we een ‘cappuccino’ van garnaal in een klein mokkapopje – net zoals een kreeftensoepje, maar dan met garnaal.”

Bron: www.echtopznlvaams.nl

in op de creatie en de promotie van een eigen **sterk Belgisch merk** in garnaalkroketten. De factor ‘marketing’ komt uit onze analyse naar voor als een zwakke schakel in de verdere ontplooiing van dit culinair hoogstaande product.

Toch is de West-Vlaamse voedingson-

wereld, via een aantal typisch Belgische producten zoals de garnaalkroket. **Herwig Dejonghe**: “Toeristen uit heel Europa - en daarbuiten - bezoeken onze kunststeden en onze kust en ze ontdekken daar op restaurant en in sommige traiteurszaken de garnaalkroket. Die krijgt

Tabel 1

Vlaamse producenten van garnaalkroketten - basisgegevens

	Naam	Gemeente	TEW ⁽¹⁾	Omzet 2014	BM 2014 ⁽²⁾	Expl-result	Netto-resul
kmo's	Abramo nv	8550 Zwevegem	40	9.500.000	n	-199.045	-287.084
	Amuse Croque bvba - De Kroketterie	8530 Harelbeke	3	n	76.550	4.940	171
	Fribona nv	8020 Oostkamp	44	n	2.799.296	968.243	344.293
	LC Company bvba (4)	8380 Zeebrugge	0	n	47.357	22.446	19.979
	Mestdagh nv	8630 Veurne	13	n	643.295	-45.361	-99.048
	Mosselcentrale nv	8620 Nieuwpoort	10	3.187.860	n	96.244	54.973
	Multi-fish nv	8730 Blankenberge	11	n	1.241.762	625.920	293.417
	Nardelli bvba	8300 Knokke	4	n	78.301	-12.700	-14.368
	REVI FOOD bvba	8400 Oostende	21	n	1.197.918	57.521	23.936
	Garka bvba	9400 Ninove	7,7	n	1.498.747	1.078.989	700.665
	+ Bubba bvba (5)	9400 Ninove	4,5	n	516.400	184.165	120.488
	T.N.S. bvba	9900 Eeklo	23	n	1.898.508	593.666	308.812
	Gastronello (Traicar bvba)	2830 Willebroek	9	n	520.917	102.759	49.630
	Altoni Kelderman nv	2900 Schoten	29	n	2.520.576	353.361	166.505
	P.B. Snacks	3930 Hamont-Achel	0	n	60.000	26.853	15.661
	De Wartiest gcv	9880 Aalter	?	n	n	n	n
	Krok'Anne eenmanszaak	9100 Sint-Niklaas	?	n	n	n	n
Industriële bedrijven	Eurofreez nv	8972 Proven	240	58.362.000	n	2.317.000	2.297.000
	Olense Vleeswaren Industrie (OVI)	2250 Olen	102	21.922.000	n	66.615	136.900
			Totaal: 561,2				

BRON: Jaarrekeningen, websites en enquête

(1) Tewerkstelling in loondienst in voltijdse equivalenten.

(2) Brutomarge in 2014.

(3) GH = groothandel, SZ = speciaalzaken, KH = kleinhandel, AH = ambulante handel.

(4) LC Company had op 20/01/2016 nog geen jaarrekening van 2014 neergelegd. Cijfers hebben dus betrekking op boekjaar 2013.

(5) Bubba produceert zelf niet, maar is belangrijke afnemer van zusterbedrijf Garka, zie tekst.

van hen in de meeste gevallen een grote tot zeer grote waardering. Het product slaat dus aan bij een internationaal publiek. Daardoor is het ook een ideaal gerecht om hen te laten kennismaken met de rijke eetcultuur en de gastvrijheid van onze streek. Maar eenmaal terug thuis vinden deze bezoekers die garnaalkroket niet terug in hun plaatselijke restaurant, delicatessenzaak of supermarkt. Hier gaapt dus een gat in de markt. Vandaar mijn oproep aan de Vlaamse fabrikanten van garnaalkroketten om hierop in te zetten.

Aan de beleids mensen politici, toeristische organisaties en horecaverenigingen vragen we om de garnaalkroket, uiteraard samen met andere producten van de streek, meer stelselmatig en uitdrukkelijk mee te nemen in thematische communicatie. Garnaalkroketten moeten we nog meer serveren en dus promoten op toeristische ontvangsten, plechtigheden, congressen en conferenties."

Huisbereid?

Een obstakel bij de aan te wakkeren promotie van de garnaalkroket is dat niet alle neuzen in dezelfde richting staan. Een aantal culinaire tenoren, zoals tweesterrenchef **Stephane Buyens** van Hostellerie Le Fox uit De Panne, zweren bij de door de restaurant-chef zelf bereide garnaalkroketten en halen hun neus op voor de

horecabazen die hun garnaalkroketten aankopen bij (al dan niet) industriële productiebedrijven.

Herwig Dejonghe kent die controversen maar pleit met BE Delicious hartstochtelijk voor een doorbraak in deze egelstelling.

Herwig Dejonghe: "Het is eigenlijk geen of/of-discussie maar wel een en/en-verhaal. Uiteraard is het aangewezen dat de



Start garnaalkroketten	% in activiteit	Markten ⁽³⁾	Export in %	Achtergrondinfo
1990	8	GH, Retail, SZ, Horeca	0	Groep Van Biervliet
2009	10	GH en SZ	0	Overname in 2012 na faillissement van De Kroketterie-Roeselare
1970	2	Grootkeukens	0	Diepvriesgerechten 2e generatie
2009	50	GH, Retail, SZ, horeca	0	Enkel garnaal en kaaskroketten, vooral voor horeca
1978	20	GH, SZ, Horeca	10 %	Diepvries
2005	2	KH & particulieren	0	Vishandel
2014	2	Retail	0	Pas gestart in 2014
2002	40	Horeca en particulieren	0	Winkel in de Parmentierlaan in Knokke
2011	15	GH Retail	0	Kant- en klare gerechten
1991	55	GH	0	Kroketten specialiteiten
n		Horeca en AH	7	West-Vlaamse roots
2000	45	GH, retail, SZ	0	Diepvries
2000	50	GH	5 %	Enkel artisanale kroketten (met de hand gerold)
2003	5	Horeca	1 %	Kroketten specialiteiten, puree en pasta's
1994	25		0	Kroketten specialiteiten diepvries
2012	50		0	Kroketten specialiteiten
2010	50		0	Gelinkt met visgroothandel M. Praet
1970	0,3	GH, Retail	9 %	Dochter van Nederlandse groep Aviko
2005	2	Retail, SZ, Horeca	Beperkt	

chef-koks en horecaondernemers die de skills, de creativiteit, de gedrevenheid en ook de tijd hebben om hun eigen kwalitatieve garnaalkroketten te maken en te serveren, dat moeten blijven doen. Ze mogen en moeten dat uiteraard ook in de verf zetten.

Maar de horecamensen die, om welke reden ook, geen huisgemaakte garnaalkroketten kunnen aanbieden, moeten geen schroom hebben om beroep te doen op het ruime, gevarieerde en degelijke aanbod van de gespecialiseerde en vaak ambachtelijk gedreven producenten die West-Vlaanderen en de rest van Vlaanderen rijk is. Ze moeten daar dan ook voor durven uitkomen en zich niet verstoppert achter het uithangbord 'huisbereid' als dat niet het geval is."

Het pleidooi van BE Delicious richt zich tot iedereen die zijn steentje of kroketje kan bijdragen, om verder dan het eigen hokje te denken en aan eenzelfde zeel te trekken om een positieve promotie van de garnaalkroket te realiseren.

Herwig Dejonghe: "Willen we echt werk maken van een exportdoorbraak, dan zullen we dat überhaupt niet kunnen doen met huisbereide garnaalkroketten van restaurant x of y, maar wel met diepgevroren kwaliteitsproducten van onze ambachtelijke specialisten. De

ervaring leert dat samenwerking tussen de diverse bedrijven in de voedingssector, de verschillende partijen sterker maakt: de grote én de kleine spelers of de industriële én de artisanale producenten. Kwaliteit afleveren aan de consument, autochtoon of toerist, moet het eindresultaat zijn. Iedere schakel binnen de sector van de voeding en de horeca heeft zijn sterktes, eigenheid en vakmanschap."

Zie ook de promoacties van Westtoer op pagina 47.

De Vlaamse fabrikanten: een verdoken sector

Wie zijn nu eigenlijk die Vlaamse producenten van garnaalkroketten?

Deze specifieke subsector in kaart brengen was voor West-Vlaanderen Werkt pionierswerk van lange adem. Niemand

Daniella Drielinck van restaurant Belle Epoque in Middelkerke

„Ik maak de bouillon van mijn garnaalkroketten met volledige, ongepelde garnalen, niet met garnalenafval, viskoppen of -graten. In de zomer zijn ze heel populair met een frisse Rodenbach.

Bron: www.echtopzvnvlaams.nl

heeft deze (weinig zichtbare) branche voorheen ooit onder de loep genomen en in kaart gebracht: noch de voedingsorganisatie FEVIA, noch de economische pers, noch enige thesis- of doctoraats-

student aan de Vlaamse universiteiten. Bovendien hebben de fabrikanten van garnaalkroketten (en bij uitbreiding van kroketspecialiteiten) geen eigen beroepsorganisatie of koepel die hen, binnen hun specifieke activiteit, bundelt en vertegenwoordigt. Er is ook geen enkel bedrijf dat alleen maar garnaalkroketten maakt. Dat product is altijd een onderdeel van een ruimer gamma aan kroketspecialiteiten of een nog ruimer assortiment voedingswaren. Verder is deze sector een nogal gesloten wereldje. De fabrikanten houden hun specifieke recepten (die aan ieder merk een eigen karakter geeft) en hun manier van werken bij voorkeur voor zich.

Ze zetten ook niet in op een offensieve merkenpolitiek maar opereren hoofdzakelijk low profile onder het private label van hun afnemers.

Voor alle duidelijkheid: als we het in deze sectoranalyse hebben over producenten, dan gaat dat niet over de bekwame chefs die in hun keuken garnaalkroketten bereiden voor hun eigen restaurant en ook niet over de traiteurs of visspecialisten die desgevallend dat product alleen maar bereiden voor hun eigen winkel of traiteurzaak. We focussen wel op bedrijven, groot en klein, die garnaalkroketten vervaardigen om deze op (al dan niet grote) schaal te verkopen aan meerdere horecazaken, viswinkels, supermarkten, specialzaken of aan de ambulante handel (marktkramers).

Via intensieve opzoeken op internet, via sommige databanken en met hinkstappen ook aan de hand van tips uit de sector zelf, traceerden we **18 Vlaamse maakbedrijven** van (onder meer) garnaalkroketten.

In **tabel 1** lijsten we ze op met een aantal basisgegevens. Die zijn voornamelijk afkomstig van publieke bronnen, zoals de jaarrekeningen en websites van de betrokken ondernemingen. We kunnen om de eerder aangehaalde reden niet garanderen dat deze lijst volledig is. Ze wordt opgesplitst in 16 fabrikanten die onder de noemer 'kmo' vallen en 2 industriële producenten met 100 werknemers of meer.

Onze focus ligt op bedrijven uit het



© Foto Jan

Vlaamse gewest. We hielden dus geen rekening met een drietal overige actoren die opereren vanuit Brussel en Waals-Brabant. Vlaanderen komt uit onze analyse sowieso naar voren als het hart en zwaartepunt van de garnaalkrokettenbereiding. De 18 getraceerde Vlaamse bedrijven stellen samen circa 560 werknemers tewerk (in loondienst, in voltijdse equivalenten). Het aantal medewerkers dat effectief betrokken is bij de productie, stockage en verkoop van garnaalkroketten is daar maar een fractie van. Een ruwe schatting leert dat het over circa **70 tot 80** medewerkers gaat.

West-Vlaanderen mekka van de garnaalkrokettenproductie

In onze lijst van 18 geïdentificeerde Vlaamse producenten van garnaalkroketten manifesteert **West-Vlaanderen** zich met **10** op de **18** spelers (55 %) als de toonaangevende provincie op dit vlak. Die 10 West-Vlaamse actoren staan in de tabel in het blauw gekleurd.

Oost-Vlaanderen volgt met nog eens 4 krokettenbakers.

De leidinggevende positie van West-Vlaanderen in deze specifieke voedingsbranche is uiteraard geen toeval: de grootste concentratie aan horecazaken die garnaalkroketten aanbieden op hun menukaart (en die dus een belangrijke klantengroep zijn van de producenten) situeert zich immers in de kustprovincie. Bovendien zijn sommige productiebedrijven opgericht door ondernemers die voorheen als restaurant-chef actief waren. Uit ons onderzoek distilleren we vier types bedrijven.

Voor de **twee grote industriële bedrijven** (**Eurofreez** uit Poperinge en **Olense Vleeswaren Industrie (OVI)** uit Olen) is de productie van industriële garnaalkroketten een geringe nevenactiviteit (maximum 2 % van de omzet) binnen een veel groter spectrum van voedingswaren.

Eurofreez (dochter van de Nederlandse groep Aviko) kennen we vooral als producent van diepgevroren frieten en andere aardappelbereidingen. Maar ook garnaalkroketten zijn in Poperinge al 45 jaar een constante factor. Dit ondermeer als private-labelfabrikant voor het

topmerk Iglo. Met zijn 240 medewerkers (in 2014) is Eurofreez, dat grote expansieplannen heeft voor 2016, een belangrijke werkgever voor West-Vlaanderen.

Garnaalkroketten als diversificatie

Een tweede categorie bedrijven in het peloton van de garnaalkroketten zijn vier middelgrote voedingsspecialisten: **Fribona** uit Oostkamp, **Abramo** uit Zwevegem, **Revi Food** uit Oostende en **Altoni-Kelderman** uit Schoten. Ook voor hen zijn kroketbereidingen (waaronder garnaalkroketten) geen hoofdzaak, maar wel een substantiële productgroep die strategisch belangrijk is binnen een totale klantenservice.

Fribona, een excellent familiebedrijf (tweede generatie), geleid door twee vinnige dames, bereidt met een team van 44 medewerkers integrale diepgevroren maaltijden voor de grootkeukenmarkt (collectiviteiten).

Abramo, uit Zwevegem, legt zich met een 40-tal medewerkers toe op aperitiefhapjes en voorgerechten, maar maakt ook aardappelgerechten, ovenschotels, quiches en lasagnes en ook kaas- en garnaalkroketten. Deze laatste zijn goed voor 8 % van het zakencijfer. De onderneming is een dochter van de industriële holding Fivanco van de familie Van Biervliet uit Zonnebeke. Die waren oorspronkelijk actief in de productie van bouwmaterialen (steenbakkerijen). Abramo laat zich opmerken in de cijferdans

van tabel 1 door de negatieve resultatencijfers uit de jaarrekening afgesloten op 30 juni 2014. Dat heeft naar verluidt te maken met investeringen in nieuwe machines, R&D en in personeelsopleiding, die in 2014 nog niet het verhoopte rendement genereerden, maar ook met de verhoogde druk van de klanten-retailers op de kostprijzen.

Revi Food nv (voorheen OSFA) werd opgericht in 1992 en heeft zijn roots in de vismijn van Oostende. De onderneming van de familie Quinet (momenteel tweede generatie) transformeerde van een klassieke visgroothandel naar een productiebedrijf van kant-en-klare voedingswaren, waaronder salades, bistrogerechten (o.a. vispasta's), soepen en kroketten. Vis, schelp- en schaaldieren blijven hierbij een belangrijk ingrediënt. Garnaalkroketten zijn goed voor **15 %** van het volume.

Altoni-Kelderman nv uit Schoten, ontstond in 2008 uit de fusie van de firma Altoni, bereider van pastamaaltijden en de onderneming Kelderman, specialist in de productie van kroketten en puree. Garnaalkroketten tekenen voor 5 % van de totale omzet van de vennootschap, maar klimmen op tot 10 % aandeel binnen de divisie Kelderman. Het bedrijf, dat enkel levert aan horecazaken, heeft het recept van zijn garnaalkroketten eind 2015 aangepast en wil vanaf 2016 meer inzetten op dit product, onder meer ook in Nederland.



Een derde groep bedrijven uit onze tabel bundelt **vishandelaars en visverwerkers**, zoals **Mosselcentrale** uit Nieuwpoort en **Multifish** uit Blankenberge (FOX-groep), voor wie de productie van garnalen-kroketten evenmin een hoofdactiviteit is. Ze kadert in een verbreding van hun aanbod visgerelateerde producten. Ook **Krok'Anne** uit Sint-Niklaas sluit aan bij deze categorie, want de zaak is een zusterbedrijf van Visgroothandel M. Praet uit Beveren-Waas.

De kroketspecialisten

De vierde en laatste (maar ook grootste) categorie, zijn de **8 nichebedrijven** die zich toeleggen op kroketspecialiteiten, met in de eerste plaats garnaal- en kaaskroketten. Maar ook met andere varianten zoals amandelkroketten, scampikroketten, rivierkreeft- en hamkroketten. Deze kroketspecialisten pakken uit met creatieve variaties.

Bij deze spelers klimt het aandeel van de garnaalkroketten binnen het totale zakencijfer op tot **40 %** en in één geval (**Garka** uit Ninove) zelfs tot **55 %** van het totale productievolume. Hier kunnen we dus spreken over een 'corebusiness'.

Een bijzonder geval is **Mestdagh** uit Veurne, de nummer 5 in de tabel. Deze kmo sluit enerzijds aan bij categorie twee, omdat hij een breed gamma aan voedingsproducten vervaardigt, meer bepaald diepgevroren desserts en

aperitiefhapjes. Maar tegelijk heeft de firma ook veel affiniteit met groep 4, omdat de zaakvoerders sterk inzetten op garnaalkroketten (goed voor 20 % van het zakencijfer), een product waarin ze een solide kwaliteitsreputatie uitbouwden en dat ook een belangrijk uithangbord is voor Mestdagh.

West-Vlaanderen herbergt oudste producenten

Naast het verzamelen van gegevens vanuit publieke bronnen hebben we de productiebedrijven ook zelf bevraagd via een **beknopte enquête**. Daaraan werkten **12** van de 18 actoren mee, dat is een representatieve respons van ruim **66 %**.

Hieronder overlopen we de gegevens en data die deze enquête opleverde. In de meeste gevallen staan ze niet vermeld in **tabel 1**, omdat ze vaak confidentieel zijn en daarom niet individueel worden vrijgegeven.

Van wanneer dateert de semi-industriële productie van garnaalkroketten in Vlaanderen?

Twee West-Vlaamse spelers claimen de titel van oudste (nog actieve) actor in deze bedrijvigheid: **Fribona** uit Oostkamp en Eurofreez uit Poperinge. Beiden zijn in **1970** gestart met de fabricage van garnaalkroketten. Het gros van de ondernemingen (12 van de 18) is pas sinds

2000 of daarna actief in garnaalkroketten. Daaronder situeren zich ook de meeste kroketspecialisten. We mogen dus spreken van een **vrij jonge sector** die aanleunt bij de ruimere sector van de **diepvriesvoedingsbedrijven**. Die zijn zoals bekend een belangrijke economische factor voor West-Vlaanderen.

Wie is de grootste producent van garnaalkroketten in ons land?

Precieze cijfers hebben we ofwel niet verkregen of mogen we niet vrijgeven, maar alles wijst erop dat twee bedrijven uit de pool van de nichespelers (= de kroketspecialisten) de koplopers zijn qua geproduceerd volume: **T.N.S.** uit Eeklo en **Garka** uit Ninove. Zij vervaardigen op jaarbasis **tussen de 6 en de 10 miljoen garnaalkroketten**. Daarvoor nemen zij jaarlijks ieder tussen de **75 en 120 ton** gepelde grijze noordzeegarnalen af van voornamelijk de grote Nederlandse garnaalverwerkers. Na deze twee voortrekkers volgen Eurofreez (Groep Aviko) uit Poperinge, Mestdagh uit Veurne en Revi Food uit Oostende.

Miss kroket

T.N.S. bvba ontpopt zich tot snelste groeier in deze nichesector. Het bedrijf van vrouwelijk ondernemer **Daphne Aers** startte eind 2000 in een voormalig cafépand. In snel tempo vond het de weg naar een waaier van grote retailers en supermarkten. In 2006 werd al een nieuwbouw van 1.000 m² operationeel in Eeklo. De onderneming genereerde in 2014 ruim 5 miljoen euro omzet (waarvan **45 %** uit garnaalkroketten), met toen al 23 medewerkers (in VTE). In 2015 volgde een nieuwe investeringsronde: de productie- en stockageruimte verdubbelde in oppervlakte. In 2016 zou de tewerkstelling verder moeten opklimmen naar 45 medewerkers. Zaakvoerder Daphne Aers is, in tegenstelling tot de meeste van haar collega's, zeer visibel in de media. In april 2014 bracht zij haar eigen boek 'Kroket van de chef' uit. Dat leverde haar onder meer de titel 'Miss Kroket' op. Het maakt dat haar bedrijf een steeds grotere bekendheid verwerft, als een van de weinigen in de sector. Maar die publieke uitstraling kan zij nog niet op grote schaal



foto: ©Westtoer



‘verzilveren’: het gros van de kroketten van T.N.S. worden onder het label van de klanten verkocht. Dit met uitzondering van de exemplaren die worden verkocht in de Pure Daphne-krokettenbar in Gent en in Eeklo.

Vuurtorenkroketten met West-Vlaamse roots

Totaal onbekend bij het grote publiek maar een representatieve speler in deze nichesector is **Garka bvba** uit Ninove. Het bedrijf, opgericht in 1991, spitst zich uitsluitend toe op de productie van kroketspecialiteiten met garnaalkroketten als hoofdbrok (55 %). Voor de distributie van haar producten doet Garka een beroep op twee zusterbedrijven: buurman Bubba bvba uit Ninove en Chef Supply bvba uit Torhout, waarin zij via de holding Belroma-Invest een meerderheidsparticipatie heeft.

Zusterbedrijf Bubba is een onderneming met West-Vlaamse roots. De firma startte in 1997 vanuit Oedelem. Oprichter

Frank Decuyper zag toen een gat in de promotie en verkoop van ambachtelijk gemaakte kroketten (geproduceerd door Garka) via distributie aan horecazaken, maar ook via ambulante handel op diverse marktplaatsen in het land. Daarvoor creëerde hij met enkele partners, een achttal mobiele marktkramen in de vorm van vuurtorens.

Frank Decuyper: “Ik had een concept nodig om mijn kroketten aan de man te brengen op de markt van Knokke, iets waardoor de mensen mijn kraam zouden herkennen en tegelijk iets dat een link legde met de zee.” Bubba is de enige Vlaamse speler in de sector van garnaal- en kaaskroketten met een eigen verkoop-filiaal in **Nederland**. Toch bedraagt het exportaandeel, dixit Frank Decuyper, minder dan 10 %: “Nederland is meer dan bij ons een prijsgevoelige markt en bovendien hebben de Nederlanders een ander perceptie van wat een kroket is.”

Welk percentage aan garnalen?

In onze enquête peilen we ook hoe de garnaalkroketten worden vermarkt: versgekoeld of diepgevroren. De meeste producenten gaan uitsluitend voor het diepvrieskanaal. Vijf spelers stellen dat zij de beide segmenten aanbieden. Slechts één speler opereert, naar eigen zeggen, uitsluitend met verse gekoelde kroketten (bestemd voor de horeca): **Altoni-Kelderman** uit Schoten.

Welk percentage aan grijze noordzeegarnalen bevat de doorsnee garnaalkroket made in Flanders?

Een heikel thema...

Uit de cijfers van de 12 respondenten leren we dat dit percentage varieert tussen minimaal 16 % en maximaal 44 %. Industriële grootfabrikanten zoals Eurofreez en OVI zitten in het segment van de 20 tot 25 % garnalen. Altoni-Kelderman zit daar met 26 % net boven, en Abramo klimt op naar 35 %. Gespecialiseerde bedrijven als Garka en T.N.S., maar ook de kleinere spelers als LC Company uit Zeebrugge en Revi Food uit Oostende, brengen diverse types garnaalkroketten op de markt. Die kunnen variëren van 16 % tot 42 % aan grijze garnalen en

die dragen dan uiteraard ook een ander prijskaartje. Enkel **Mestdagh** uit Veurne en **LC Company** bvba uit Zeebrugge claimen dat zij systematisch inzetten op kroketten met enkel het hoge percentage van 40 % tot 45 % aan noordzeegarnalen. Het aanbod van de diverse producenten varieert ook in gewicht. Dit schommelt tussen de 50 en de 80 gram per kroket.

Waar halen onze fabrikanten hun basisgrondstof, de gepelde grijze noordzeegarnaal?

Het antwoord op die vraag brengt ons bij Heiploeg en Klaas Puul, de twee grote Nederlandse spelers die de aanvoer- en verwerkingsmarkt van de ‘kaviaar van de Noordzee’ domineren (zie vorig artikel). Zij laten hun garnalen pellen in Marokko.

De meeste Vlaamse bereiders van garnaalkroketten zijn afhankelijk van deze Nederlandse duopolisten. Alleen Mestdagh uit Veurne en Gastronella uit Willebroek bevoorraden zich in belangrijke mate bij een Belgische aanbieder van gepelde garnalen.

Revi Food (Oostende) ging in 2007 even in zee met de West-Vlaamse garnalenvissers van Purus voor de creatie van een Purus-garnaalkroket, op basis van garnalen aangevoerd door onze eigen vissersvloot. Maar dat is ondertussen alweer geschiedenis.

Export: onontgonnen terrein

De 12 respondenten op onze enquête verdelen hun producten via diverse binnenlandse kanalen en segmenten. Maar zoals eerder aangehaald hoort export daar nauwelijks bij.

Slechts vier bedrijven slijten een beperkt deel van hun garnaalkroketten over de grens: **Eurofreez**, **Garka-Bubba** en **Mestdagh** verkopen minder dan 10 % van hun afzet in Nederland en Gastronella uit Willebroek doet een verdienstelijke poging om voet aan wal te krijgen in Noord-Frankrijk. Maar dat gaat over amper 5 % van de omzet. Mestdagh heeft in 2015 zijn eerste stappen gezet op de Noord-Franse markt.

Daphne Aers van T.N.S., de snelste groeier in deze nichesector, heeft wel grote toekomstambities in het buitenland.



foto: ©Westtoer

Ambachtelijk of niet?

In de hele positionering van de Vlaamse garnalenproducenten duikt vaak de discussie op over de creatie van een al dan niet ambachtelijk product. Wanneer opereert een speler nog ambachtelijk en wanneer krijgt zijn maakproces een industrieel karakter?

Carl Meskens, zaakvoerder van **Gastronello (Traicar bvba)** uit Willebroek, is daarover zeer resoluut: "Zolang het rollen en paneren van de kroketten nog met de hand gebeurt en dus niet via een machine, kan je spreken van een ambachtelijk product. We zijn een van de weinige fabrikanten die dat nog doen. Dat resulteert uiteraard in een hogere loonkost maar dat laat ons meteen ook toe om ons op de markt te profileren met een exclusief product.

Een andere factor die bijdraagt tot een ambachtelijk product, is het werken met verse grondstoffen, zonder toevoeging van bewaarmiddelen, smaakversterkers of kleurstoffen."

Gastronello levert zijn kroketten uitsluitend aan horeca- en voedingsgroothandelaars. Naar verluidt was het in dit bedrijf dat Daphne Aers, zaakvoerder van T.N.S., de krokettenstiel leerde.

Ook **Mestdagh** uit Veurne pakt expliciet uit met het ambachtelijke karakter van zijn garnaalkroketten, maar legt wel andere accenten.

Zaakvoerder Mark Gombert: "We gaan voor de beste grondstoffen en waar mogelijk van leveranciers uit de streek. Met een percentage van 40 % aan grijze garnalen zitten we in het hoogste segment van de markt. Het vormen en paneren van de kroketten gebeurt hier wel machinaal, maar we maken onze pâte op een ambachtelijke manier met verse garnalenbouillon. Dit op basis van een authentiek recept. Daarvoor gebruiken we uitsluitend verse kwaliteitsgarnalen. Dus geen garnaalkoppen, zoals sommige spelers wel doen." ■

Marine Harvest Pieters: "Onze garnaalkroketten sloegen niet aan bij de Nederlandse consument"

Marine Harvest Pieters (voorheen Pieters Visbedrijf) is met voorsprong de grootste visverwerker in ons land. De circa 400 medewerkers waren in 2014 goed voor een jaaromzet van 177 miljoen. Ze zijn verdeeld over de hoofdfabriek in Brugge en de zalmrokerij in Oostende (ex-La Couronne). De onderneming maakt al vele jaren deel uit van de Noorse beursgenoteerde groep Marine Harvest, gespecialiseerd in zalmkweek. Het visbedrijf produceerde ook vele jaren garnaalkroketten en andere diepgevroren gepaneerde visspecialiteiten in de afdeling **Pandalus**, in de Kolvestraat op het industriepark De Blauwe Toren in Brugge. Die activiteit werd in 2012 integraal overgeheveld naar het Nederlandse zusterbedrijf **Sterk** in Lemmer.

Pieter Note, plantmanager a.i. bij Marine Harvest Pieters: "Deze verhuis was het gevolg van de overname van Sterk door Marine Harvest. De Nederlandse fabriek beschikt over meer kritische massa en meer productiecapaciteit dan de entiteit in Brugge. Daarom concentreerden we die activiteit bij Sterk. Maar nagenoeg Sterks hele productievolume aan garnaalkroketten verkopen we op de Belgische markt. Dit loopt via twee kanalen: onder private label bij ALDI, met de merknaam garnaalkroket 'Primo', en aan diverse klanten in het segment van de foodservice. Ons foodservicevolume is eerder beperkt: plusminus 5 ton per jaar. Het volume dat we realiseren in de retail kan ik omwille van het strategische belang niet vrijgeven. In de feestperiodes bieden wij de garnaalkroketten ook aan onder de vorm van garnaalballetjes, in het segment van de partysnacks.

In het verleden ondernamen wij pogingen om onze garnaalkroket in de Nederlandse markt te zetten. Helaas associeert onze noorderbuur, toch een groot krokettenliefhebber, garnalen niet met kroket. Dit initiatief is dan ook eind 2012 gestopt." ■

► www.marineharvest.com

JBVI